Export Assistance
How to Export

Information Series on Exporting

Team Canada Inc.
exportsource.ca
2003

Financing Your Exports

Most entrepreneurs are familiar with the trials and tribulations of financing their business ventures, particularly at start up or times in which cash flow is slow and revenues are insufficient to cover operating costs. Financing also comes into play when businesses undertake new business strategies, such as exporting. In fact, financing is often more crucial in international trade than it is in domestic transactions.

There are numerous reasons why financing becomes a necessity for the exporter. It may be as simple as bridging the gap between production and payment – a gap that frequently grows when business is conducted abroad. Financing may be required to cover the increased cost of making sales in a foreign market, such as labeling, packaging, shipping, insurance, customs and freight forwarders. Exporting also means dealing with different banks and banking systems and this can result in delays of payment. Delays can also be attributed to the extensive documentation required for many types of exports. On a more positive note, financing can be used as a competitive advantage and a valuable marketing tool, putting Canadian exporters in a position to extend longer credit terms to prospective clients or customers in markets where currencies are limited or controlled.

Knowing what type of financing is required is as important as obtaining it. Financial planning helps the prospective exporter determine what options are available and accessible. The company must consider the following elements of its export transaction:

- What risks are involved? Risks take many forms, such as political risk, currency risk and commercial risk. A risk assessment assists the exporter in understanding any factors that may lead to a default in payment by the buyer, fluctuations in currency markets that may result in a loss on

the transaction or sanctions, boycotts, regulatory changes or other political factors that may have a negative impact on the export transaction.

- Costing analysis of the transaction. In order to determine if an export transaction is not only feasible but profitable as well, a costing analysis must be conducted. This helps the exporter predict the output of cash during the transaction.
- Pricing analysis. This is a competitiveness factor. The exporter must be confident that it can sell its product or service at a price that makes the export venture worthwhile. Pricing analysis helps predict the expected revenues from a sale in the foreign market and illustrates to the exporter whether it can be competitive in the target market.
- Cash flow. The exporter can determine the type of financing and amount of financing by analysing and tracking cash flow (both out and in) and identifying any gaps that may appear during the course of the transaction. Cash flow statements should be drafted and used for planning the fiscal year for the business and they should also be used before embarking on any new business strategy, such as exporting.

The exporter must also consider additional costs relating to the export venture as a whole: market research; travel; promotional activities; increased production and modifications to both products and marketing materials to meet the needs of foreign buyers; increased shipping expenses; and additional costs associated with distributors, agents and sales commissions. Planning for all of these factors in advance will help the exporter determine the best route to obtain financing.

There are numerous types of financing assistance options for exporters. Some businesses are able to finance their export initiatives with revenues from their domestic operation or business lines of credit, for example. Others look for additional assistance from private investors, strategic partners, chartered banks or government agencies. Depending on the nature of the business and the export project, some companies can obtain funding from institutions like regional development banks, multilateral banks or the World Bank. However, the most common sources of additional financial assistance are chartered banks, Crown Corporations and government agencies.

Export Development Canada (EDC), for example, is a Crown Corporation that not only provides a range of export financing options, it also offers export credit insurance to Canadian exporters to reduce the risk of selling goods abroad. EDC will provide funds, in certain cases, to foreign buyers who might otherwise not be able to make a significant purchase from a Canadian exporter. Consequently, EDC assumes the risk of repayment in place of the exporting company.

Canadian exporters interested in conducting business with foreign governments may also find assistance through CCC (the Canadian Commercial Corporation). This Crown Corporation focuses on simplifying the sale of Canadian goods and services to foreign governments. As an agent of the Canadian government, CCC has

more clout with foreign buyers and provides the assurance that the Canadian exporter has the capabilities to both produce and deliver its goods or services. It enters into back-to-back contracts -- one contract with foreign purchasers to provide the required goods or services and another with the Canadian supplier of those goods or services. CCC not only oversees the details of this arrangement, it can also advance funds to the exporter in advance of payment from the buyer. Should problems arise with receiving payment, CCC has the full power of the Canadian government behind its efforts to collect on a default.

Short-term financing challenges are often overcome when exporters select the correct payment methods for their situation. For example, cash in advance of shipment can serve as an excellent source of financing for the exporter. However, getting these terms can be very difficult because they put the buyer at financial disadvantage. In contrast, open account terms provide the buyer with time (i.e. 30 or 60 days is common) to raise the payment, either through re-selling the goods or other means. As international markets become more competitive and companies battle for new customers around the world, this risky payment option is becoming more common. Exporters need to keep this in mind when they are considering the best methods for financing their exports.

In order to reach the middle ground and share the risk of payment, exporters employ tools such as documentary collections or letters of credit. The former is a bill of exchange signed by the exporter. It is an unconditional order requiring the buyer to pay the exporter a specified amount based on specified terms. It is frequently accompanied by other export documents that indicate ownership of the goods that have been shipped. The buyer does not retain ownership of the goods until payment is made, typically through the buyer's bank. The involvement of the bank reduces some of the risk; however the exporter is still financing the costs of the export transaction until payment is received.

Banks issue letters of credit at the request of the buyer. The letter of credit serves as a guarantee from the bank to the exporter that payment will be made provided the exporter meets all the terms and conditions specified for the transaction. The risk for the exporter is minimized even if the buyer defaults on the payment. While it sounds perfect, there can be hefty bank charges associated with letters of credit and these must be considered when financing an export transaction.

Regardless of the route an exporter takes to obtain financing, one thing is certain: the exporter must have a clear and coherent plan of action for the export initiatives and must be able to effectively present that plan to those from whom he or she is seeking export financing assistance. A financing proposal must demonstrate that the exporter can meet the criteria and conditions of the bank or the agency or any other potential source of financial assistance. The key for the exporter is to know what is required in advance and whether it is achievable.

The methods to finance exports are as many and varied as the potential markets for Canadian products and services. By taking the

time to explore these options and choosing the most effective methods for their export initiatives, Canadian firms will ensure that cash crunches do not compromise their foray into foreign markets.

Find out more about planning your export ventures with Team Canada Inc's Step-by-Step Guide to Exporting. It's available online at exportsource.ca/stepbystep or call the toll-free Export Information Service at 1 888 811-1119 for your free copy.

Date Modified: 2003-09-23 Important Notices

Aide à l'exportation
Comment exporter

Série de documents d'information sur l'exportation

Équipe Canada inc.
exportsource.ca
2003

Le finance des exportations

La plupart des entrepreneurs ont connu les hauts et les bas associés au financement d'un projet, en particulier au moment où ils ont lanc é leur entreprise, ou pendant les pé riodes de vaches maigres quand les recettes ne couvrent pas les frais d'exploitation. La question du financement se pose également aux entreprises qui amorcent une nouvelle stratégie commerciale comme l'exportation. En fait, le financement a souvent plus d'importance dans le cadre des transactions internationales que dans celui des ventes intérieures.

Une foule de raisons peuvent amener un exportateur à rechercher un financement. Il doit peut-être tout simplement combler les manques entre l'étape de production et le moment où il sera payé – manques qui s'accentuent souvent lorsque l'entreprise fait affaire à l'étranger. Ou bien il cherche à couvrir les frais plus élevés qu'implique une vente à l'étranger, par exemple pour l'étiquetage du produit, le conditionnement, les assurances, l'expédition, les droits de douane et le coût des transitaires. L'exportateur doit aussi faire affaire avec plusieurs établissements et systèmes bancaires, ce qui peut entraîner des retards de paiement. Pour un grand nombre de produits, les formalités qui accompagnent l'exportation sont lourdes et elles peuvent aussi retarder le paiement. Néanmoins le financement ne sert pas uniquement à résoudre des problèmes. Il peut aussi donner à l'exportateur canadien un avantage concurrentiel et représenter un outil de marketing précieux, notamment en lui donnant la possibilité d'offrir une période de crédit plus longue à ses clients ou clients potentiels dans des marchés où l'échange de devises est limité ou contrôlé.

Pour l'exportateur, il est tout aussi important de savoir quel genre de financement il doit se procurer que de l'obtenir. La planification financière aidera l'exportateur novice à déterminer quelles sont les solutions à sa disposition. L'entreprise doit considérer les éléments suivants :

- Les risques de la transaction. Les risques sont variés et peuvent être d'ordre politique, financier ou commercial. En évaluant les risques, l'exportateur comprendra mieux les facteurs susceptibles d'entraîner un défaut de paiement de la part de l'acheteur, les fluctuations du marché des devises qui peuvent se traduire par une perte sur la transaction, les sanctions, les boycotts, les changements de règlements ou d'autres facteurs politiques susceptibles de nuire à la transaction.
- L'analyse des coûts de la transaction. Pour savoir si une vente à l'exportation est non seulement faisable, mais aussi avantageuse, l'exportateur doit faire une analyse des coûts. Il sera ainsi plus en mesure de prévoir ses sorties de fonds au cours de la transaction.
- L'analyse du prix. Cet élément est un facteur de concurrence. L'exportateur doit être sûr de pouvoir vendre son produit ou service à un prix rentable pour son entreprise. L'analyse du prix lui permettra de prévoir quelles recettes il peut attendre de cette vente et de voir s'il peut être concurrentiel dans le marché.
- La trésorerie. En procédant à l'analyse et au suivi des mouvements de trésorerie (entrées et sorties) et en repérant les manques qui risquent de survenir au cours de la transaction, l'exportateur pourra déterminer le type de financement et le montant dont il a besoin. Il devrait dresser les états des flux de trésorerie afin de planifier l'année financière et les consulter avant de se lancer dans une nouvelle stratégie commerciale telle que l'exportation.

L'exportateur doit également prendre en compte d'autres frais liés à un projet d'exportation : études de marchés; voyages; activités de promotion; augmentation de la production et modifications apporté es au produit et au matériel publicitaire en fonction des besoins des acheteurs étrangers; coûts d'expédition plus élevés; frais liés aux distributeurs et agents, et commissions versées sur les ventes. En prévoyant ces frais à l'avance, il déterminera plus facilement où s'adresser pour obtenir le financement qui convient le mieux à la transaction.

Les exportateurs ont le choix entre de nombreuses formules d'assistance financière. Certaines entreprises financent elles-mêmes leurs projets d'exportation, notamment grâce à leurs recettes intérieures ou leurs marges de crédit commercial. D'autres se tournent vers des investisseurs du secteur privé, des partenaires stratégiques, des banques à charte ou des organismes gouvernementaux. Certaines s'adressent à des institutions comme les banques de développement, les banques multilatérales ou la Banque mondiale, si l'entreprise et le projet d'exportation se prêtent à ce type de financement. Cependant, les sources d'assistance financière les plus utilisées sont les banques à charte, les sociétés d'État et les organismes gouvernementaux.

Exportation et développement Canada (EDC), par exemple, est une société d'État qui offre aux exportateurs non seulement toute une gamme d'options de financement à l'exportation, mais encore une

assurance-crédit pour réduire les risques de la vente de produits à l'étrangers. Dans certains cas, EDC fournit des fonds aux acheteurs étrangers qui ont besoin d'un financement pour effectuer un gros achat auprès d'un exportateur canadien. EDC assume donc le risque du remboursement à la place de l'entreprise exportatrice.

Les exportateurs canadiens qui souhaitent faire affaire avec des gouvernements étrangers peuvent s'adresser à la Corporation commerciale canadienne (CCC) pour obtenir de l'aide. Cette société d'État s'efforce de simplifier la vente de produits et de services canadiens aux administrations publiques à l'étranger. En tant qu'agent du gouvernement canadien, la CCC a plus de poids auprès des acheteurs étrangers et elle leur offre l'assurance que l'exportateur canadien a les capacités de fabriquer et de fournir les marchandises ou les services achetés. Elle conclut des contrats dos-à-dos – c'est-à-dire un contrat avec l'acheteur étranger à qui elle fournira les produits ou services demandés, et un autre avec le fournisseur canadien. La CCC ne se borne pas à surveiller les détails de l'entente, mais elle peut également avancer des fonds à l'exportateur en attendant que l'acheteur verse le paiement. En cas de difficulté de paiement du côté de l'acheteur, elle profite de l'autorité du gouvernement du Canada pour recouvrer les sommes dues.

En choisissant l'option de paiement qui convient le mieux, l'exportateur évite souvent les difficultés du financement à court terme. Ainsi, le paiement d'avance effectué avant l'expédition peut lui procurer une source de financement idéale. Toutefois, il est souvent très difficile d'obtenir ces conditions, parce qu'elles mettent l'acheteur dans une situation financière désavantageuse. Par contre, un compte ouvert donne du temps à l'acheteur (habituellement 30 ou 60 jours) pour réunir les fonds, par exemple en revendant les produits. Compte tenu de la concurrence de plus en plus forte sur les marchés internationaux et de la rivalité des entreprises pour recruter de nouveaux clients, cette option qui comporte des risques est de plus en plus utilisée. Les exportateurs doivent en tenir compte lorsqu'ils examinent quelle serait la meilleure méthode de financement des exportations.

Pour trouver une solution intermédiaire et partager le risque de paiement avec l'acheteur, les exportateurs font appel à des outils tels que le recouvrement d'effets ou la lettre de crédit. Le recouvrement d'effets consiste en une lettre de change signée par l'exportateur, qui représente un ordre inconditionnel exigeant que l'acheteur paie à l'exportateur la somme convenue selon les modalités du contrat. L'encaissement documentaire est souvent accompagné d'autres documents d'exportation qui indiquent à qui appartiennent les produits ou marchandises expédiés. L'acheteur ne devient propriétaire des produits que lorsqu'il a effectué le paiement, en général auprès de sa banque. Le fait que la banque participe à la transaction réduit une partie des risques, mais c'est néanmoins l'exportateur qui finance le coût de la vente jusqu'à ce qu'il reç oive le paiement.

Par ailleurs, la banque peut, à la demande de l'acheteur, é mettre une lettre de crédit, par laquelle elle garantit à l'exportateur que le paiement sera effectué lorsque celui-ci se sera acquitté de toutes les

modalités et conditions stipulées dans le contrat. Le risque de l'exportateur est réduit même si l'acheteur ne paie pas. Cette solution apparemment parfaite implique cependant des frais qui peuvent être élevés et dont il faut tenir dans le financement de la transaction.

Quelle que soit la solution choisie par l'exportateur pour obtenir un financement, une chose est sûre : il doit avoir un plan d'action clair et cohérent pour son projet d'exportation et il doit pouvoir bien le présenter aux organismes à qui il demande une aide. Dans sa proposition financière, il doit démontrer qu'il pourra respecter les critères et conditions exigés par la banque ou l'organisme de prêt ou toute autre source potentielle d'aide financière. Il doit avant tout savoir quelles sont les exigences préalables et s'il peut les remplir.

Les modes de financement des exportations sont aussi nombreux et aussi variés que les marchés potentiels des produits et des services canadiens. En prenant le temps d'étudier les diffé rentes options et de choisir la plus efficace, les entreprises canadiennes s'assurent que leur entrée sur les marchés étrangers ne soit pas mise en péril par des difficultés de trésorerie.

Renseignez-vous sur la planification d'un projet d'exportation grâce au Guide pas-à-pas à l'exportation d'É quipe Canada inc. Vous pouvez le consulter en ligne à l'adresse exportsource.ca/pasapas ou en demander un exemplaire gratuit en télé phonant sans frais au Service d'information sur l'exportation, au 1 888 811-1119.

Mise à jour : 2003-09-23 Avis importants